



Negocierea de gherilă: Ce faci când partenerul te presează?

Studiu de caz



Articol scris de Marian RUJOIU,
Trainer Extreme Training, <http://www.traininguri.ro>
Furnizorul tau de performanta

Să presupunem că ai un partener de afaceri care îți cere din ce în ce mai mult, tot mai multe lucruri, tot mai multe facilități. Exemplul se poate extrapola atât în viața personală cât și în viața profesională! În acest articol vă voi prezenta o tehnică nu foarte cunoscută, dar extrem de eficientă.

O să vă explic această tehnică plecând **de la un exemplu personal**, anume o excursie în Egipt. Dincolo de obiectivul acestei calatorii a apărut și un alt obiectiv adiacent, anume o ocazie pentru exersarea abilităților de negociere. Este recunoscut stilul foarte dur de negociere al țărilor arabe, iar negocierea unui preț face parte din natura lor.

Am primit informații de la ghid, anume că atunci când ni se cere un preț trebuie să-i oferim și noi un preț cât mai mic, deoarece prin negociere se poate ajunge la jumătate din prețul inițial. Prețurile nu erau afișate, și indiferent ce vroiai să-ți cumperi, un suc, o înghețată, un suvenir sau ceva de îmbrăcat începea marea tocmeală asupra prețului. Am testat fel și fel de tehnici.

Cea mai simplă și cea mai la îndemână tehnică era următoarea:

- dacă el cerea 10 euro, eu îi ofeream 2 Euro. Astfel el mai reducea un euro și îți spunea că ți-a făcut un favor și te ruga și pe tine să mai urci oferta inițială. Astfel era o joacă cu cifre în care fiecare mai făcea o concesie, de un euro, și se ajungea astfel la un preț de 5 sau 6 Euro.

Până aici lucrurile sunt simple, probabil această tactică ați intuit-o și voi. Apare însă întrebarea: **Dacă simți totuși că această negociere nu te avantajează?** Dacă tu crezi că valoarea produsului respectiv nu este decât 4 Euro și nu 6 euro, cum poți scoate negocierea din acest mecanism prezentat mai sus?



Vrei să spui stop, vrei să nu mai pui nici un euro în plus! Cum faci să te oprești? Este greu de rezistat pentru că tocmai el ți-a făcut o concesie și îți cere una la schimb (cunoscuta tactică de negociere). Am încercat astfel, fel și fel de tehnici și de replici, totuși ei totdeauna aveau o replică pregătită, prin prisma lanțului de concesiilor!



Să luăm un exemplu de o geantă pe care mi se ceruse 50 E pe o geantă. La un calcul simplu dacă-i propuneam 10 euro ajungeam undeva la 30 E.

1. Primul pas a fost să-i intru în joc, i-am oferit 5 Euro.
2. Al doilea pas evident a fost un joc de 5 euro și am ajuns la 20 Euro pe care îi ofeream eu, față de 35 E pe care îi solicita el!
3. pasul trei ar fi fost continuarea acestui curs al negocierii și anume să ajungem undeva aproape de 30 E... dar nu a fost așa. Astfel că l-am rugat să mai facă o concesie și să mai lase 5 euro
4. după ce a făcut această concesie, se aștepta ca și eu să fac la fel. Astfel el îmi explica cu argumente că 30 E este cel mai bun preț posibil. Astfel am mutat discuția într-o zonă a Prețului bun! După ce și-a terminat toată povestea i-am spus că și eu am un preț foarte bun pentru el, și cu siguranță nu putea să mă refuze., pentru că îi ofeream cel mai bun preț posibil. Așadar, dacă inițial îi făcusem propunerea de 20 E, după ce el mi-a lăsat respectiva geantă la 30 E eu i-am făcut propunerea de 15 E.
5. Pasul 5, era expresia de nedumerire și bulversare a respectivului Egiptean. Nu mai înțelegea ce se întâmplă și nu-i venea să creadă. Aceasta a fost și tehnica care a funcționat anume: Dacă nu vrei 20 Euro, atunci îți ofer 15 Euro! Ce părere ai? Evident, nu prea mai avea ce părere să aibă!
6. Ca un pas șase a fost acela în care mi-a vândut geanta respectivă cu 20 E.

Am aplicat această tehnică și cam în procent de 80% din cazuri a dat roade. Motivele pentru care această tehnică funcționează sunt următoarele:

1. se schimbă unghiul de negociere
2. îi transmiți mesajul ferm că ceea ce îi oferise-i anterior deja era mult (20 E)
3. transmite partenerului senzația de neliniște, acesta temându-se că te poate pierde dacă nu ți-l dă la prețul propus de tine
4. preiei controlul total al negocierii
5. poți să-ți impui oferta mai ușor

Te invit să aplici această tehnică și în România. Ea funcționează. Este o tehnică foarte fină a retragerii, numai că nu te retragi, ci îi faci o ofertă mai mică! Este o tehnică ce îmbină și legea contrastului., ea putând fi folosită și în sens invers.

Să luăm un exemplu din viața profesională. Ești împreună cu un coleg și faceți o împărțire a sarcinilor între voi. Tu îi faci, de exemplu propunerea să te ocupi de răspunsul la emailuri și realizarea unei statistici iar el ar trebui și meargă la două întâlniri și să pregătească un raport de evaluare al unei acțiuni. Să presupunem că ar fi mai solicitante cele două sarcini din urmă, iar colegul tău îți va spune acest lucru. Apoi tu te poți arăta foarte încântat, spunându-i că ai o soluție genială pentru el și anume ca tu să răspunzi la e-mailuri, iar el să îndeplinească cele trei sarcini.

Evident va avea o senzație de șoc, și de fără replică (grijă mare să nu se supere) și ca prin minune împărțirea inițială i se va părea excelentă.



Să luăm exemplul unui interviu. Se ajunge la un moment dat la negocierea salariului. Să spunem că propui cifra de 700 E! Angajatorul poate încerca să negocieze această sumă, aducând clasicul argument pe linie de politică salarială. Poți încerca apoi să-i spui că are perfectă dreptate.. și dacă stai bine să te gândești ai fi mai mulțumit dacă ți-ar oferi cât valorează munca ta, anume 1000 E. E drept e o strategie riscantă. Va trebui să-ți dai seama la fața locului

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



dacă poți aplica această strategie sau nu! Angajatorul se așteaptă ca tu să scazi suma, în nici un caz să o crești. Această tehnică îți va permite să primești acei 700 E, în cazul în care angajatorul are disponibilitate în acest sens.

Exemplele pot continua, în familie, la negocierea unui contract, între prieteni, etc. Prin urmare, te invit să testezi această tehnică. Cu puțin șarm vei reuși să-ți aperi și să-ți susții o poziție. **Te sfătuiesc să o testezi în situații fără miză mare, pentru a te familiariza cu ea.**

Această tehnică îți găsește de asemenea funcționalitatea atunci când ai în fața ta un negociator foarte dur, ce nu este dispus să cedeze ușor. Poți fi și tu la fel de dur aplicând această tehnică. **Motto-ul cursului nostru de Negociere și Comunicare este: În viață nu primești ceea ce meriți ci ceea ce negociezi!**

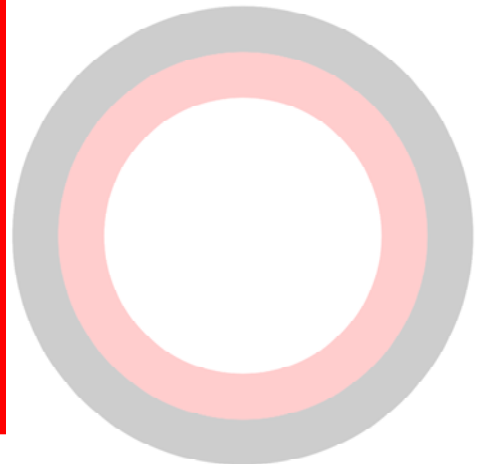
Articol scris de Marian RUJOIU,
Trainer Extreme Training, <http://www.traininguri.ro>
Furnizorul tau de performanta



Traininguri in Cluj, Iași, Timișoara si București destinate atat persoanelor fizice cat si companiilor:

- * Management de Proiect
- * Curs Manipulare
- * Time Manager
- * Comunicarea in Afaceri
- * Managementul Schimbarii
- * Motivare Non-Financiara
- * Negociere si Comunicare
- * Dezvoltare Personală si Leadership
- * Dezvoltare Manageriala si Leadership
- * Manipulare in Vanzari
- * Teambuilding inteligent
- * Training personalizat pentru companii

Detalii www.traininguri.ro



Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță! ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33
